



KEY ACCOUNT MANAGER FOOD - 80%-100% (M/W/D)

| ab sofort oder nach Vereinbarung

Steffen & Partner wurde 2008 als Unternehmensberatung gegründet. Wir beraten nationale und internationale Unternehmen in allen Belangen eines zeitgemässen Human Resources Managements.

Für unseren Klienten, einem traditionsreichen Hersteller von hochwertigen Backwaren, suchen wir exklusiv, rasch möglichst einen versierten Key Account Manager (m/w/d). Sie sind eine verhandlungsstarke Persönlichkeit mit mehrjähriger Erfahrung als Key Account Manager in der FMCG Branche und zeichnen sich durch Ihr Beziehungsnetzwerk in der Schweizer Handelslandschaft aus? Die Betreuung von Kunden in der Westschweiz fällt Ihnen dank Ihren guten Französischkenntnissen leicht? Der Arbeitsort befindet sich im erweiterten Grossraum Zürich.

Sie schätzen eine offene, teamorientierte und unkomplizierte Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen? Dann sollten Sie sich unbedingt mit uns in Verbindung setzen!

Ihre Herausforderung

- Verantwortung für ausgewählte Key Accounts im Bereich Retail, Foodservice & Industrie
- Evaluation von neuen Geschäftsfeldern im Schweizer Markt
- Akquisition von Neukunden
- Intensive Beratung und bedürfnisorientierte Betreuung der Kunden
- Führen von Jahresgesprächen und komplexen Vertragsverhandlungen
- Verantwortung für nationale Ausschreibungen
- Umsatz- & Budgetverantwortung für das zugewiesenen Kundenportfolio
- Erarbeitung kundenspezifischer Umsatz- und Absatzplanungen sowie Sicherstellung der Zielsetzungen
- Unterstützung bei der Lancierung von neuen Produkten
- Regelmässige Markt- und Konkurrenzanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer

Ihr Profil

- Betriebswirtschaftliche Ausbildung (Uni/FH) oder Abschluss als eidg. dipl. Verkaufsleiter
- Mind. 5 Jahre praktische Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts in der FMCG Branche
- Versiert in der Leitung von komplexen Kundenprojekten (z.B. im Bereich Private Label)
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Selbstbewusstes und kompetentes Auftreten
- Durchsetzungsvermögen und Umsetzungsstärke
- Hohe Eigeninitiative und Entscheidungskompetenz
- Leidenschaft für Lebensmittel
- Deutsche Muttersprache sowie gute mündliche Französisch- & Englischkenntnisse

Unser Klient bietet Ihnen attraktive Anstellungsbedingungen in einem dynamischen Unternehmensumfeld sowie ein kollegiales Miteinander. Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung (Lebenslauf mit Foto, Kopien Ihrer Arbeitszeugnisse & Diplome).

Für weitere Fragen steht Ihnen Denise Hohl unter der Telefonnummer 044 260 10 40 gerne zur Verfügung.